

Cabra&Ovelha – Edição FEINCO 2009

7.2-ART-09-Cabra&Ovelha-FEINCO-01-090223

Título: **Ovinocaprinocultura: Um horizonte promissor**

Durante uma tempestade (crise), o principal desafio do comandante do navio é fixar o norte com firmeza. Na ovinocaprinocultura, porém, a definição das perspectivas parece ser a tarefa menos difícil. Todos os indicadores do mercado, como demanda, oferta, concorrência e valorização da produção demonstram uma tendência positiva para o setor no Brasil.

OS FUNDAMENTOS

Na avaliação da perspectiva de um/qualquer negócio, fatores absolutos (capacidade de produção) e relativos (peso do produto no mercado) determinam o potencial de crescimento e o risco da atividade. Com 25 milhões de ovinos e cabras, Brasil participa com 1,2 % apenas do rebanho mundial e representa $\frac{1}{4}$ dos ovinos e $\frac{1}{2}$ dos caprinos da América Latina. Considerando a evolução da demanda global por carnes, produtos lácteos finos e couro por um lado, e o enorme potencial de recursos agropastoris que o Brasil possui em 3 zonas climáticas complementares por outro, o único limite para a expansão da atividade será a incapacidade de produzir mais. Um melhor cenário quase não poderia existir.

OS DESAFIOS

Um produto deve chegar ao mercado nas condições ditadas pelas expectativas do consumidor (qualidade), dentro das leis e normas (sanidade) e com um fluxo de mercadoria que torna a industrialização e comercialização do seu produto viável (regularidade). Desta forma, o produto final é resultado do bom funcionamento da cadeia produtiva. A produção de carnes diferenciadas e de queijos finos possui pouca tradição no Brasil. Conseqüentemente, a cadeia produtiva da ovinocaprinocultura teve ainda pouco tempo para se consolidar. A sincronização dos modelos de negócio, desde a produção genética até a distribuição para restaurantes da alta gastronomia, e a garantia de um fluxo constante de animais do pasto para os abatedores especializados e de lá para a distribuição representam hoje os principais pontos críticos do setor. Todo o resto, inclusive o financiamento para novos investimentos, resolve-se com facilidade face à atratividade do negócio da carne ovina.

O CAMINHO

A conjunção de um mercado promissor com a atual crise global aumenta o perigo de desfocar na criação do modelo de negócio. Por este motivo a elaboração de uma estratégia clara para o rumo da atividade é crucial para a rentabilidade a curto e a sustentabilidade no longo prazo. Essa estratégia começa com a definição do segmento e passa para o foco num nicho de crescimento com robustez.

Sabendo-se que mais de $\frac{3}{4}$ de produção de carne ovina provém da informalidade, o segmento da ovinocultura empresarial deve repetir os padrões da bovinocultura certificada. Animais com genética avançada, manejo profissional, processos certificados e cortes sofisticados acompanhados por um marketing moderno de alimentos de qualidade e sanidade representam a fórmula de sucesso de um “produto especial” para um “grupo específico de consumidores”.

Outra visão importante é o foco num nicho de mercado protegido pela excelência do seu funcionamento, como se fosse uma “confraria de elite”, com regras detalhadas de funcionamento. O consumo de carnes finas está, no Brasil, restrito aos consumidores da Classe A. Este público pouco altera seu padrão de vida com os altos e baixos da conjuntura geral, mas exige um mix de qualidade e atendimento altamente sofisticado. A confiabilidade nas características da carne e no fornecimento regular do produto são exigências que garantem a exclusividade do fornecimento. Por outro lado, o cumprimento dessas expectativas representa o maior desafio à cadeia produtiva como um todo.

Isto faz com que o segmento profissionalizado da ovinocapricultura tenda a crescer mais nas ‘novas regiões’ do Sudeste (onde o rebanho duplicou em poucos anos) e contará com a invasão de novos entrantes no setor. Bovinocultores com ampla experiência na produção controlada de carne de qualidade e investidores de outras origens (fundos, industriais, etc.) que enxergam um mercado muito dinâmico e de baixo risco ditarão cada vez mais as regras para a criação, produção, transformação e comercialização da deliciosa carne ovina e caprina.

O MODELO DE NEGÓCIO VENCEDOR

Se o mercado demonstra grandes perspectivas de crescimento e de rentabilidade e se o principal desafio reside na desorganização da

cadeia produtiva, a solução aponta para a criação de 'ilhas' e 'corredores' de excelência. Começando com os 'corredores', trata-se da criação de um fluxo mínimo de animais necessário para rentabilizar todos os elos. Isto se concretiza através de parcerias estratégicas de um número adequado de criadores, produtores, frigoríficos e distribuidores para atender, de forma constante, a demanda dos restaurantes e do consumidor em casa. Experiências do SCM (gestão de cadeias de suprimento) de outros ramos da economia podem servir como modelo a ser copiado. A criação de 'ilhas' refere-se à necessidade de concentrar um número mínimo de animais padronizados dentro de um raio geográfico economicamente viável. Compartilhar experiências, genética, fórmulas para a alimentação padronizada e modelos de comercialização (pools de compra e venda) são as bases para dimensionar o fluxo adequado de animais. O setor possui todos os ingredientes para se tornar uma atividade rentável com taxas de crescimento extraordinárias. A demanda está crescendo, importações podem ser substituídas e, no longo prazo, o Brasil pode conquistar fatias do mercado global. Já que isto aconteceu com os produtos da bovinocultura por que não repetir o mesmo no segmento dos pequenos ruminantes?

Francisco Vila
Economista - Consultor Internacional
SP – 22.02.2009